

Manager de projets et d'actifs immobiliers

RNCP35537 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313, 341, 310
Formacode(s)	42154, 12534
Code(s) ROME	C1501, C1503, C1202, C1203, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	19/04/2021
Date d'échéance	19/04/2024

Certificateur(s)

INSTITUT D'ETUDES POLITIQUES DE PARIS - SCIENCES PO (IEP) · SIRET : 19753431600017

ECOLE SUPERIEURE DE LA BANQUE · SIRET : 88087198300016

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

« L'industrie de l'immobilier et de la ville représente 2,1 millions d'emplois dont 43 000 emplois créés en 2018. Elle s'affirme comme la première filière de l'économie française. » (4ème édition du Panorama de l'Immobilier et de la Ville mené par EY, la Fondation Palladio et Business Immo dans "Real Estate and Urban Employment Monitor" – 2020).

Dans ce contexte, le métier de « Manager de projets et d'actifs immobiliers » s'impose, tout en faisant face à de nombreux défis nécessitant un renouvellement des compétences.

Construite

en partenariat avec l'École supérieure de la banque et l'École urbaine de Sciences Po, cette certification propose une approche pluridisciplinaire des enjeux immobiliers actuels.

L'expérience de l'École supérieure de la banque dans l'accompagnement des professionnels de l'immobilier et de son financement, conjuguée à l'expertise reconnue de Sciences Po sur les enjeux urbains contemporains, favorise le croisement des perspectives.

Cette certification permet de disposer des outils théoriques et pratiques pour appréhender l'ensemble des changements qui impactent le secteur immobilier, qu'ils soient économiques et financiers, technologiques ou urbains.

ACTIVITÉS VISÉES

1. Structurer le cadre économique et juridique du projet immobilier
2. Concevoir un projet immobilier adapté aux usages et au territoire
3. Négocier un projet immobilier avec les parties prenantes
4. Prendre une décision d'investissement immobilier adaptée aux transformations de l'environnement
5. Réaliser le montage financier de projets immobiliers corporate
6. Manager une équipe et piloter le financement d'un projet immobilier

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1.

Structurer le cadre économique et juridique du projet immobilier

? Réaliser une étude de marché en analysant le

fonctionnement des marchés immobiliers, l'évolution des différentes classes

d'actifs (en lien avec les grands cycles économiques) ainsi que les stratégies

des acteurs de marché

? Identifier le cadre juridique encadrant les projets

immobiliers (la législation et les normes environnementales)

2. Concevoir un projet immobilier adapté aux usages et au territoire

? Elaborer un diagnostic territorial

? Réaliser une étude de l'évolution des usages et de la

demande en immobilier

? Concevoir un produit immobilier innovant en mettant en adéquation son offre aux nouveaux modes de vie et de consommation et en

mobilisant les nouveaux outils

3. Négocier un projet immobilier avec les parties prenantes

? Décrypter les stratégies des différents acteurs de la chaîne de valeur immobilière

? Négocier des projets immobiliers

4. Prendre une décision d'investissement immobilier adaptée aux transformations de l'environnement

? Préparer un investissement immobilier en adéquation avec l'environnement réglementaire et territorial

? Réaliser un investissement immobilier adapté aux nouveaux usages en matière d'immobilier et aux enjeux liés à l'environnement

? Présenter une décision d'investissement aux instances locales

5. Réaliser le montage financier de projets immobiliers corporate

? Analyser et instruire les financements immobiliers professionnels

? Monter la proposition de financement du projet immobilier

? Sécuriser les montages financiers

? Suivre la mise en place des financements/investissements décidés

? Développer la politique d'investissement en matière de Capital Investissement Immobilier

6.

Manager une équipe et piloter le financement d'un projet immobilier

? Développer la coopération en mode multi-projet

? Développer les capacités d'analyse de l'équipe et mettre en œuvre des délégations adaptées aux profils de chaque membre de

l'équipe

? Assurer le pilotage/déploiement des projets en cours en développant de bonnes pratiques commerciales dans le respect des

procédures et des règles d'éthiques et de déontologie

Blocs de compétences

RNCP35537BC01 — Structurer le cadre économique et juridique du projet immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

? Réaliser une étude de marché en analysant le fonctionnement des marchés immobiliers, l'évolution des différentes classes d'actifs (en lien avec les grands cycles économiques) ainsi que les stratégies des acteurs de marché en fonction du contexte économique afin de repérer les changements dans l'offre et la demande, et ainsi anticiper les besoins/saisir les opportunités de création de valeur

? Identifier le cadre juridique encadrant les projets immobiliers (la législation et les normes environnementales), en menant une veille de l'évolution de l'environnement réglementaire français et ses impacts en matière d'immobilier, en tenant compte du cadre juridique des projets urbains et immobiliers (lois SRU, ALUR, ELAN...) et intégrant les changements provoqués par les normes environnementales et le numérique (changements d'usages, de modes d'acquisition,...) afin d'assurer la mise en conformité des projets immobiliers

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation :

Rédaction d'une note de problématique : l'impact des évolutions récentes de l'environnement économique, politique, juridique sur l'activité immobilière

Sujet au choix de l'étudiant, sur la base d'une revue de littérature complète : publications scientifiques, études et rapports publics, publications professionnelles, presse spécialisée

RNCP35537BC02 — Concevoir un projet immobilier adapté aux usages et au territoire

LISTE DE COMPÉTENCES

?Elaborer un diagnostic territorial en analysant l'impact des changements territoriaux (nouvelles architectures institutionnelles, comme le Grand Paris) sur l'investissement immobilier, les enjeux politiques locaux et leurs impacts sur les marges de manœuvres des acteurs immobiliers afin d'adapter chaque projet aux spécificités de chaque territoire

? Réaliser une étude de l'évolution des usages et de la demande en immobilier, notamment dans les grandes métropoles (locations saisonnières, télétravail, mutations démographiques, ...) en analysant les changements de modes de vie, de travail et de consommation afin d'adapter les projets immobiliers à ces nouveaux usages

?Concevoir un produit immobilier innovant en mettant en adéquation son offre aux nouveaux modes de vie et de consommation et en mobilisant les nouveaux outils (utilisation du BIM, révolution digitale, espaces de partage,...) afin de produire des projets immobiliers pertinents

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation : Rédaction d'une étude de cas : analyse des choix stratégiques et des réalisations d'un ou plusieurs acteurs immobiliers, basée sur une enquête de terrain (entretiens)

RNCP35537BC03 — Négocier un projet immobilier avec les parties prenantes

LISTE DE COMPÉTENCES

? Décrypter les stratégies des différents acteurs de la chaîne de valeur immobilière en élaborant une cartographie afin de connaître les intérêts et représentations de chaque acteur

?Négocier des projets immobiliers en créant des espaces de dialogue et de négociation avec les parties prenantes afin de mettre en œuvre des projets immobiliers partagés et acceptés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation : Jeu de simulation d'aménagement urbain et de développement immobilier se jouant sur 2 jours :

? Mise en situation professionnelle en sous-groupes durant deux jours sur le montage d'une opération immobilière

? Animée par deux intervenants

? Restitution orale par sous-groupe

Jeu de rôle simulant le développement d'un quartier nouveau pendant la durée d'un mandat municipal. Pédagogie active, basée sur une simulation par ordinateur d'un marché foncier sur une zone NA-Urbanisation future.

Les étudiants sont en 5 équipes de 3 à 6 et ont des rôles de promoteurs, HLM, et une mairie. Ils doivent urbaniser de manière aussi cohérente et économique un vaste espace sur un mandat municipal. Il s'agit de mettre en évidence le rôle des différents acteurs de l'aménagement urbain, à partir du système de l'aménagement urbain développé.

Élus, aménageurs, promoteurs, habitants et entreprises interviennent sur l'espace, la recherche de leur complémentarité et de leur mise en synergie déterminent le choix des procédures et la nature même des projets.

RNCP35537BC04 — Prendre une décision d'investissement immobilier adaptée aux transformations de l'environnement

LISTE DE COMPÉTENCES

?Préparer un investissement immobilier en menant une veille des textes légaux, des enjeux politiques et des nouveaux usages afin de faire des choix en adéquation avec les évolutions de l'environnement réglementaire et territorial

?Réaliser un investissement immobilier adapté aux nouveaux usages en matière d'immobilier et aux enjeux liés à l'environnement en évaluant l'adéquation du projet envisagé à ces enjeux afin de répondre aux attentes du marché immobilier

?Présenter une décision d'investissement aux instances locales en maîtrisant les enjeux liés aux financements de l'immobilier dans les relations avec les élus et les grands acteurs territoriaux afin d'en sécuriser l'acceptation par les parties prenantes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation :

?Présentation orale collective d'une situation

professionnelle mettant en avant la manière dont les décisions

d'investissement et les montages financiers intègrent les enjeux juridiques

ainsi que les transformations territoriales et sociétales du marché immobilier

?Rédaction d'un dossier écrit individuel sur la

base d'un cas pratique identifié par le candidat : Préparation d'un dossier de pré-étude d'un investissement immobilier mobilisant des choix de financement au regard des transformations réglementaires et sociétales

RNCP35537BC05 — Réaliser le montage financier de projets immobiliers corporate

LISTE DE COMPÉTENCES

? Analyser et instruire les financements immobiliers professionnels en menant une veille du marché immobilier professionnel et en analysant l'opération immobilière sous ses aspects économiques, techniques, financiers, comptables, juridiques, fiscaux, administratifs et légaux afin de préparer le montage financier

? Monter la proposition de financement du projet immobilier en utilisant les techniques financières adéquates et en définissant les conditions financières permettant de concilier les politiques de risque et de rentabilité afin de pouvoir réaliser et défendre un montage financier robuste

? Sécuriser les montages financiers en évaluant la robustesse des projets financés et la valeur des biens en garantie tout en mettant en perspective avec les tendances du marché immobilier professionnel afin d'anticiper les risques

? Suivre la mise en place des financements/investissements décidés en lien avec les gestionnaires des opérations engagées en rendant compte de tout événement ayant une incidence sur l'évolution du risque pour chaque projet immobilier financé afin de garantir le bon déroulement des opérations de financement

? Développer la politique d'investissement en matière de Capital Investissement Immobilier en intégrant l'ensemble des projets immobiliers et en proposant un programme d'arbitrage régulièrement afin de déployer une stratégie immobilière globale cohérente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation :

?

Présentation orale collective d'une situation professionnelle d'investissement ou de financement immobilier

?

Rédaction d'un dossier écrit individuel sur la base d'un cas pratique identifié par le candidat et illustrant les modalités d'ingénierie financières dans le montage financier de projets immobiliers

RNCP35537BC06 — Manager une équipe et piloter le financement d'un projet immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

? Développer la coopération en mode multi-projet en favorisant le travail d'équipe en réseau et le management de projets complexes afin de mettre en cohérence les dossiers présentés aux comités d'engagements ou d'investissements

? Développer les capacités d'analyse de l'équipe et mettre en œuvre des délégations adaptées aux profils de chaque membre de l'équipe en développant la communication et l'intelligence situationnelle afin de définir des sources de diversification des revenus par l'intégration de l'intégralité de la chaîne de valeur de l'immobilier

? Assurer le déploiement des projets en cours en développant de bonnes pratiques commerciales dans le respect des procédures et des règles d'éthiques et de déontologie afin de s'assurer de l'adéquation des financements avec la réalité sur le terrain.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation :

?

Présentation orale collective d'une situation professionnelle mettant en évidence les différentes étapes de pilotage et de management d'un projet immobilier

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Comme

évoqué plus haut, le métier de « Manager de projets et d'actifs immobiliers » inclut toutes les fonctions en rapport avec l'actif immobilier et son cycle de vie, hors infrastructures et travaux publics.

Ainsi, il implique tant le financement que la gestion de projets immobiliers et peut être exercé dans ces deux cadres d'exercice.

D'autre part, une analyse fine du marché de l'emploi a permis de montrer que les employeurs principaux pour ce

métier de « Manager de projets et d'actifs immobiliers » sont les suivants :

o Montage d'opérations :

? Les sociétés/agences de promotion immobilière

o Investissement immobilier, banque et finance :

? Sociétés foncières

? Sociétés civiles de placement immobilier (SCPI)

? Organisme de placement collectif en immobilier (OPCI)

? Organisme Professionnel de placement collectif en immobilier (OPPCI)

? Collectivités locales

? Fonds d'investissements

? Sociétés de placements et cabinets de gestion de patrimoine indépendants (CGPI)

? Prestataires de services d'investissements, société de bourse, société de gestion de portefeuille

? Sociétés d'assurance et de mutuelles

? Banques et organismes financiers

o Gestion :

? Administrateurs de biens

? Syndics de copropriété

? Les entreprises de multiservice immobilier et de facility management

? Property et Asset manager

o Transaction, commercialisation :

? Agences immobilières

? Réseau et plateforme de commercialisation dans le logement neuf

? Réseaux de mandataires immobiliers indépendants (commercialisation dans l'ancien)

? Secteur de l'habitat social : offices publics de l'habitat (OPH),

entreprises sociales pour l'habitat (ESH), coopératives HLM

o Autres entreprises :

? Entreprises « aménageurs lotisseurs » (état, collectivités et établissements publics)

? Entreprises de conseil en immobilier d'entreprise ? Cabinets d'expertise immobilière

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le métier de « Manager de projets et d'actifs immobiliers » inclut toutes les fonctions en rapport avec l'actif immobilier et son cycle de vie, hors infrastructures et travaux publics.

Ainsi, il implique tant le financement que la gestion de projets immobiliers et peut être exercé dans ces deux cadres d'exercice.

- Financement de projets immobiliers :

- Investissement et Financement :

- o Asset manager en immobilier

- o Directeur des risques corporate

- o Responsable unité d'engagement, responsable risques financiers, responsable / chef de projet / analyste crédit

- o Directeur de marché, Directeur de segment de marché

- o Directeur de la commercialisation, chargé d'affaire entreprise dans l'immobilier, responsable service clients

- Gestion de projets immobiliers :

- Montage d'opérations immobilières

- o Responsable de programmes immobiliers

- o Directeur du développement / Développeur foncier

- Transaction, commercialisation

- o Directeur d'agence immobilière

- o Consultant en immobilier d'entreprise

- Gestion, administration

- o Property manager

- o Administrateur / administratrice de biens

- o Spécialiste en location saisonnière

- o Directeur de patrimoine immobilier
- o Responsable territorial en immobilier social
 - Expertise et Conseil
- o Expert / Conseiller / Analyste immobilier
- o Juriste immobilier
 - Aménagement
- o Directeur / Chef de projet aménagement

Il est à noter que les intitulés des fonctions associées peuvent varier selon les employeurs.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Certaines activités visées nécessitent l'obtention de cartes professionnelles :

- La carte T = transactions immobilières
- La carte G = gestion de biens immobiliers
- La carte S = syndics de copropriétés

La certification « Manager

de projets et d'actifs immobiliers » répond aux conditions de diplôme pour l'obtention de ces cartes professionnelles.

Les autres conditions sont des

démarches individuelles conduites par les participants et validées par l'autorité compétente (CCI).

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 422 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très faible) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	21 650
Jugés difficiles à recruter	35 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX02 — Experts de la banque QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification s'adresse aux personnes titulaires d'un diplôme de niveau 6 et justifiant d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans.

Selon le profil et à suite aux échanges lors des entretiens d'admission, des demandes de dérogation peuvent être envisagées.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

? le/la président.e du jury, extérieur.e à Sciences Po, ayant une expertise particulière dans le secteur lié à la certification,

? deux membres du jury, extérieur.e à Sciences Po, ayant une expertise particulière dans le secteur lié à la certification,

? le/la directeur.rice de la certification au sein de Sciences Po Executive Education.

? le/la responsable de la certification au sein de l'Ecole supérieure de la banque.

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés : 60%.

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

? le/la président.e du jury, extérieur.e à Sciences Po, ayant une expertise particulière dans le secteur lié à la certification,

? deux membres du jury, extérieur.e à Sciences Po, ayant une expertise particulière dans le secteur lié à la certification,

? le/la directeur.rice de la certification au sein de Sciences Po Executive Education.

? le/la responsable du programme pour l'Ecole supérieure de la banque.

Pourcentage de membres extérieurs

à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés : 60%.

COMPOSITION DU JURY — VAE

? le/la président.e du jury, extérieur.e à Sciences Po, ayant une expertise particulière dans le secteur lié à la certification,

? deux membres du jury, extérieur.e à Sciences Po, ayant une expertise particulière dans le secteur lié à la certification,

? le/la directeur.rice de la certification au sein de Sciences Po Executive Education.

? le/la responsable du programme pour l'Ecole supérieure de la banque.

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés : 60%.

Base légale

Date de décision	19/04/2021
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	19/04/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	22	0	94 %	—
2018	9	0	89 %	63 %
2017	13	0	100 %	54 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RS6641

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.sciencespo.fr/executive-education/strategie-et-finance-de-limmobilier>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35537/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	10
Parcours menés à terme	7
Taux d'achèvement	70 %
Période	03/2022 – 02/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	12
Montant total engagé	112 825 €
Coût moyen par dossier	9 402 €
Durée moyenne	109 h
Période	10/2021 – 11/2022
Reste à charge titulaire	36 %
France compétences	33 %
Entreprise	30 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.